



経営者のための

銀行交渉術

第28号

平成28年5月6日（金）

発行：久保総合会計事務所

〒536-0006

大阪市城東区野江4丁目11番6号

TEL (06) 6930-6388

FAX (06) 6930-6389

■実践コラム

『銀行との正しいお付き合いの仕方とは』
…主要取引先のひとつと考えてお付き合いするのが最善です。

事業力が同程度の会社が競合した場合、資金力のある方が必ず優位に立ちます。
資金は、貴社の現在の事業力を、最大限にする役割を果たします。

また、資金は時間的な余裕を生み出します。資金力がなければ事業が大きく育つ
前に刈り取りを始めなくてはなりません。資金力があれば、事業が大きく成長
するまで、時間をかけてじっくりと育てることができます。

中小企業は、資金力を強化する取り組みが総じて弱いと感じます。もちろん事業
力を高めることが優先ですが、事業力はそのままでも、資金力を強化することで、
大きく業績を伸ばせる可能性を秘めている中小企業は多く存在しています。

資金力を高める方法は簡単です。資金調達先は、主に金融機関ですので、主要な
取引先に対して行うのと同様、金融機関対応の専任担当者を置くことです。

売上の拡大など、事業力を高めるために、主要な販売先、主要な仕入先に対して
は、丁寧かつ迅速な対応を常に心がけていると思います。顧客が自社を選び、取
引を拡大してくれるよう、相当な労力を費やしているはずです。

資金を供給してくれる金融機関も、貴社にとっては最も重要な取引先だと考える
と、主要な販売先や仕入先と同様、相応の労力を費やす必要があります。「資金
が必要な時だけ対応する」、「片手間に対応する」ということでは、資金調達力
を高めることはできません。

具体的には、いつでも金融機関のリクエストにこたえられるよう、専任の担当者
をおいて、以下の業務にあたらせることが理想です。

- ・試算表を毎月作成する経理体制の構築
- ・中長期の資金繰り計画の立案
- ・資金調達計画の立案及び実施
- ・資金の予測管理を行うための資金繰り表の作成
- ・金融機関に対する利益や資金状況の定期報告 etc